

INTERVISTA

Luca Zitiello

Avvocato

«Alla relazione serve un contratto scritto»

di Lucilla Incorvati

Atre anni dall'entrata in vigore della Mifid, avvocato Luca Zitiello, la consulenza è entrata da un punto di vista contrattuale nella pratica di banche e altri intermediari, secondo quanto rileva dall'osservatorio del suo studio legale a Milano?

Direi di sì. Effettivamente assistiamo ad una maggior ricerca di prodotti volti a organizzare al meglio la prestazione di un servizio di consulenza proprio per incontrare le esigenze di quella fascia di clientela di alto profilo per la quale oggi la vera differenza sta nel proporre realmente servizi estremamente personalizzati. E questo coinvolge tanto le grandi realtà bancarie quanto gli intermediari più specializzati come le Sim di pura consulenza.

Da un punto di vista giuridico, gli operatori hanno un proprio interesse a prestare il servizio di consulenza?

Certamente sì, perché anche giuridicamente la consulenza si pone come una valida alternativa all'approccio caratterizzato dalla classica gestione del portafoglio. La gestione si sostanzia nel conferimento di poteri dispositivi sul portafoglio, la consulenza invece consente al cliente di avere un profondo e continuo scambio di informazioni e quindi l'acquisizione di importanti raccomandazioni sulle migliori scelte allocative di portafoglio, lasciandolo libero e confidente di porre in essere quelle scelte che vengono ritenute conformi alle sue effettive preferenze, oltre che in linea al suo profilo di rischio.

Quindi, il cliente può controllare più spesso le scelte di investimento da compiere?

Direi che è lui che si muove in prima persona. Nella gestio-



Luca Zitiello, dello studio legale Zitiello & partners di Milano

CONTENUTI TIPICI

«È un rapporto articolato caratterizzato da alcuni elementi che è meglio precisare ogni volta»

ne è il gestore che prende e fa, nella consulenza, invece, il rapporto è decisamente più articolato e come prevede anche la stessa Mifid le movimentazioni del portafoglio sono subordinate all'assenso del cliente e quindi alla sua effettiva volontà.

C'è un flusso informativo di ritorno dal cliente al consulente in modo che il consulente abbia un portafoglio sul quale fare delle versioni aggiornate in relazione alla movimentazione effettiva fatta dal cliente.

Come mai il servizio di consulenza viene usualmente regolato da contratti scritti?

Nonostante la Mifid e le norme italiane di attuazione non abbiamo previsto obbligatoria-

mente la forma scritta del contratto nella prassi operativa diventa essenziale regolare con forma scritta, con un apposito contratto al fine di rendere chiari tutti quelli che sono gli elementi tipici del contratto.

E quali sono questi contenuti tipici?

Sono numerosi: il livello di servizio, gli strumenti finanziari interessanti, la durata, le condizioni economiche, il livello di responsabilità assunto dal consulente rispetto all'ampiezza e profondità del servizio, la reportistica che si impegna a dare al cliente. Tra cui per esempio quella necessaria in ordine alla trasparenza su indumenti ed eventuali conflitti di interesse.

Il contratto è personale o può coinvolgere tutta la famiglia?

Il contratto può prevedere una cointestazione e quindi riguardare per esempio i coniugi, i figli, i fratelli nel caso di cogestione di un'azienda familiare. In genere, poi, il contratto prevede una clausola di continuità che stabilisce il passaggio automatico nei confronti degli eredi che sono di fatto intestatari del contratto medesimo.

Qual è oggi la modalità più diffusa, stabilita anche contrattualmente per remunerare il servizio di consulenza?

Certamente quello prevalente è un modello di remunerazione secondo il quale viene applicata una commissione in percentuale agli asset under advisory. In altri casi si pattuisce con il cliente una commissione aggiuntiva, una sorta di commissione di performance commisurata ai rendimenti figurativi derivanti dall'applicazione delle raccomandazioni date dal consulente.